LA GUIA DEFINITIVA DEL ERP

Aprende **todo lo que hay que saber** del ERP en 2021 en **menos de 10 minutos**

datisa
DIFERENCIA CON VALOR AÑADIDO

ÍNDICE

1. **VISIÓN RÁPIDA** DEL ERP
2. UNIVERSO ERP EN **DATOS**
3. **TIPOS** DE ERP
4. CÓMO **ESCOGER UN ERP**
5. CÓMO **ESCOGER AL PROVEEDOR** IDEAL
6. LAS CLAVES PARA **IMPLANTAR TU ERP**
7. COMO PUEDE **MEJORAR TU NEGOCIO** UN ERP
6. DATISA, **TU PARTNER** ERP

1

VISIÓN RÁPIDA DEL ERP

¿QUÉ ES UN **ERP Y PARA QUÉ SIRVE?**

Un ERP es una **plataforma de gestión** que permite a las empresas controlar todos los flujos de información que hay dentro de cada uno de los departamentos o apartados de la empresa.

Su nombre es el acrónimo de **Enterprise Resource Planning**, es decir, un sistema de planificación de recursos en la empresa. Sus objetivos principales son:

INTEGRAR LOS DATOS

Consolidar los datos de los diferentes departamentos y fuentes para mantener el control del negocio.

OPTIMIZAR LOS RECURSOS

Gracias a las funciones del ERP podemos automatizar procesos ahorrando gran cantidad de tiempo y dinero.

CUMPLIR CON LA LEGALIDAD

Un ERP nos permite controlar nuestro negocio y cumplir con facilidad con todos los trámites y declaraciones exigibles.

FACILITAR LA TOMA DE DECISIONES

Esta es una de las claves que hace del ERP uno de los programas más solicitados en la empresa.

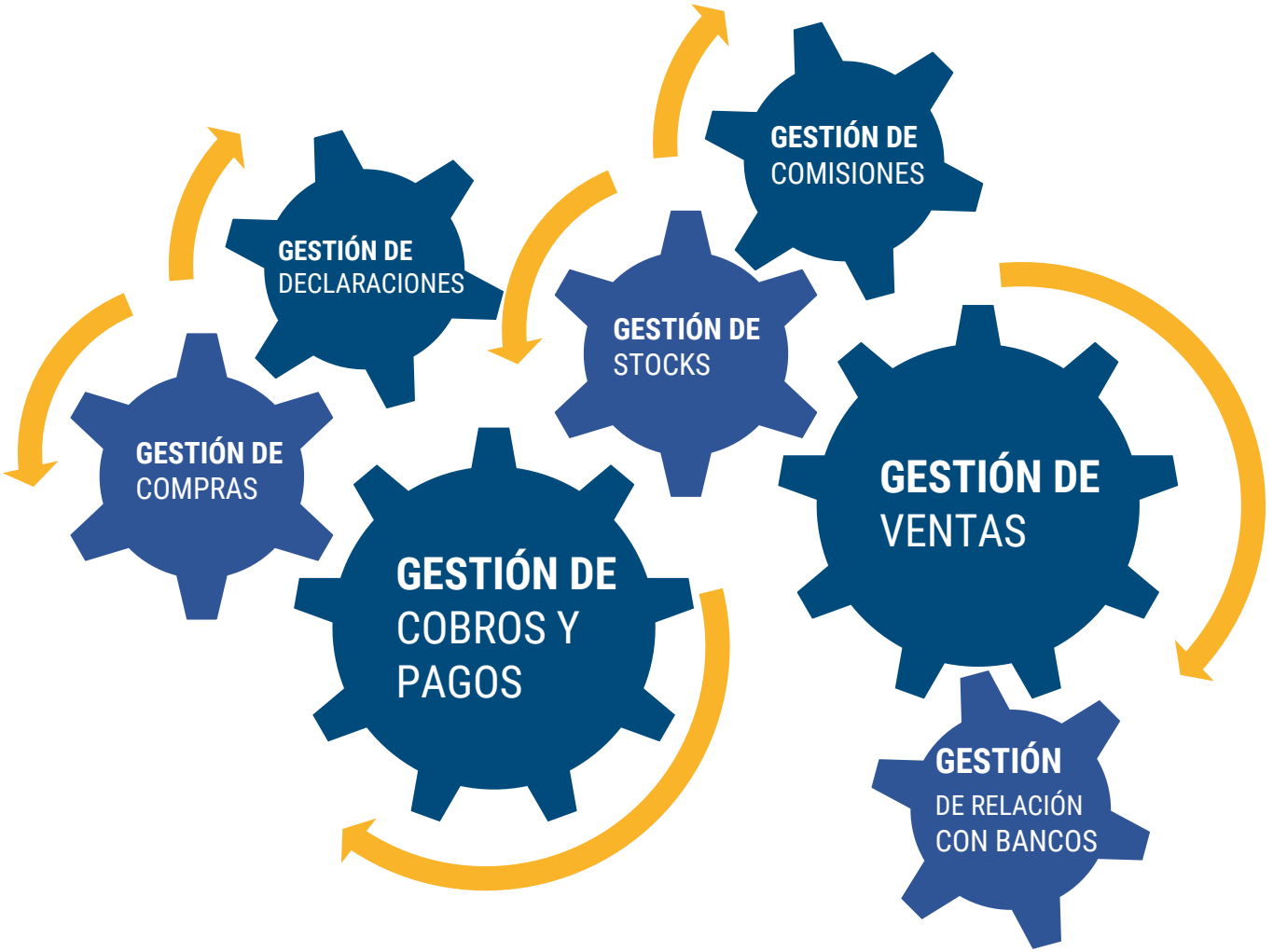
EL ERP MEJORA LOS PROCESOS DE LAS PYMES

- **Almacena y facilita el acceso a la información:** Datos veraces, consolidados y actualizados. La filosofía del dato único evita duplicidades y errores. **Más previsión y menos imaginación.**
- **Aporta valor a la información al contextualizarla y completarla:** De esta forma se consigue ampliar el conocimiento concreto sobre el origen, las causas y las consecuencias de cada dato. **Más información y menos intuición.**
- **Inteligencia de negocio:** Al caracterizar y visualizar los datos, podremos empezar a tomar mejores decisiones en nuestro negocio. Nos ayudará a encontrar los porqués, y nos mostrará mensajes de alerta para poder reaccionar a tiempo. **Más análisis y menos improvisación.**

EL **ERP** DEBE SER **ESCALABLE Y MODULAR**

Facilitar la **conexión automática de los flujos** de trabajo de los diferentes entornos departamentales dentro de una misma organización o proyecto supone una **mejora cualitativa y cuantitativa**, especialmente en términos de eficiencia.

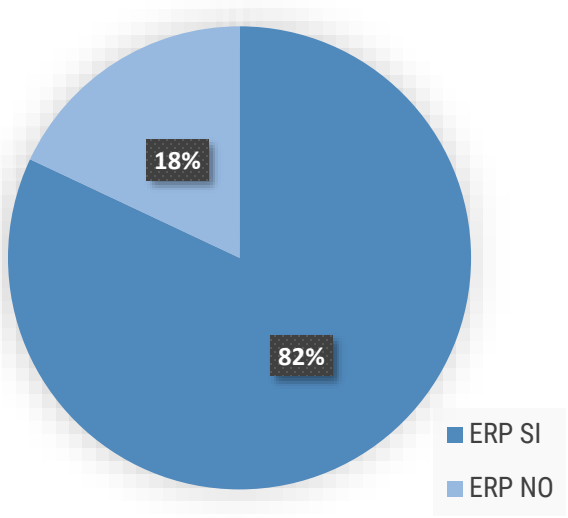
Por ejemplo: complementar el trabajo del área de compras con el de ventas; el de facturación con el de contabilidad; o el de compras y ventas con el del almacén.



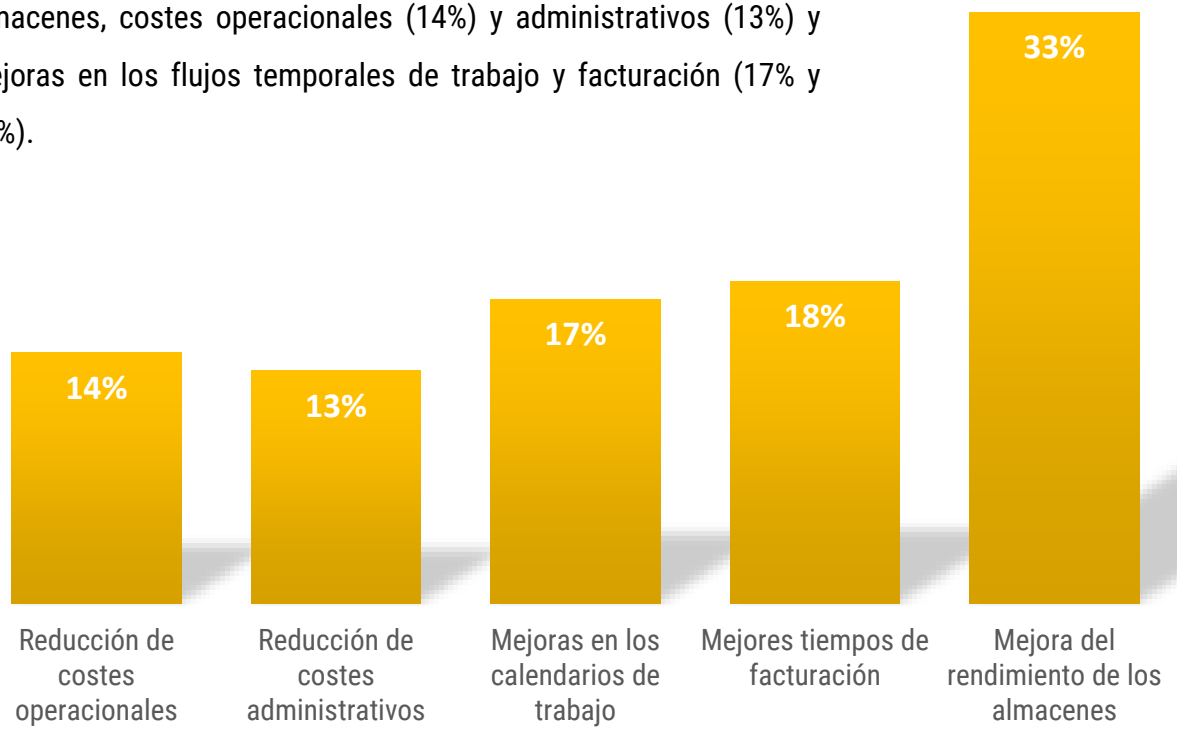
2

EL UNIVERSO DEL ERP EN DATOS

El **82%** de las Pymes españolas tienen **software ERP instalado**.



Las **empresas** que tienen estos programas **experimentan mejoras en muchos aspectos**. Una mejora del 33% en la rentabilidad de los almacenes, costes operacionales (14%) y administrativos (13%) y mejoras en los flujos temporales de trabajo y facturación (17% y 18%).

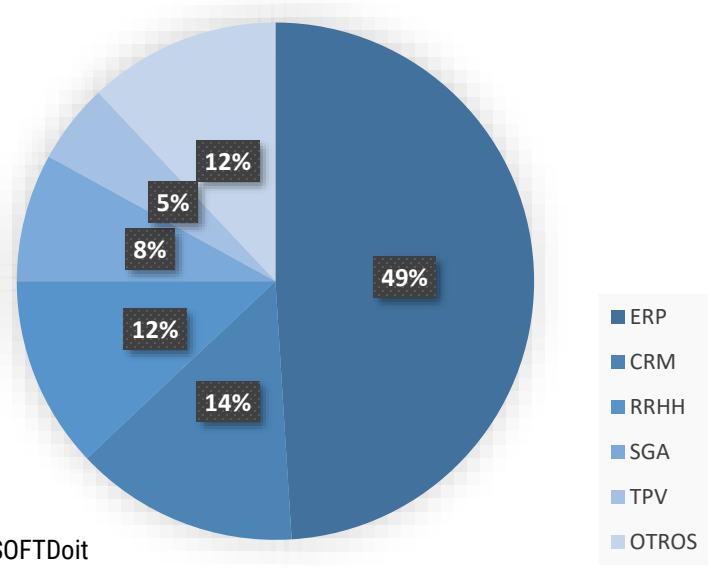


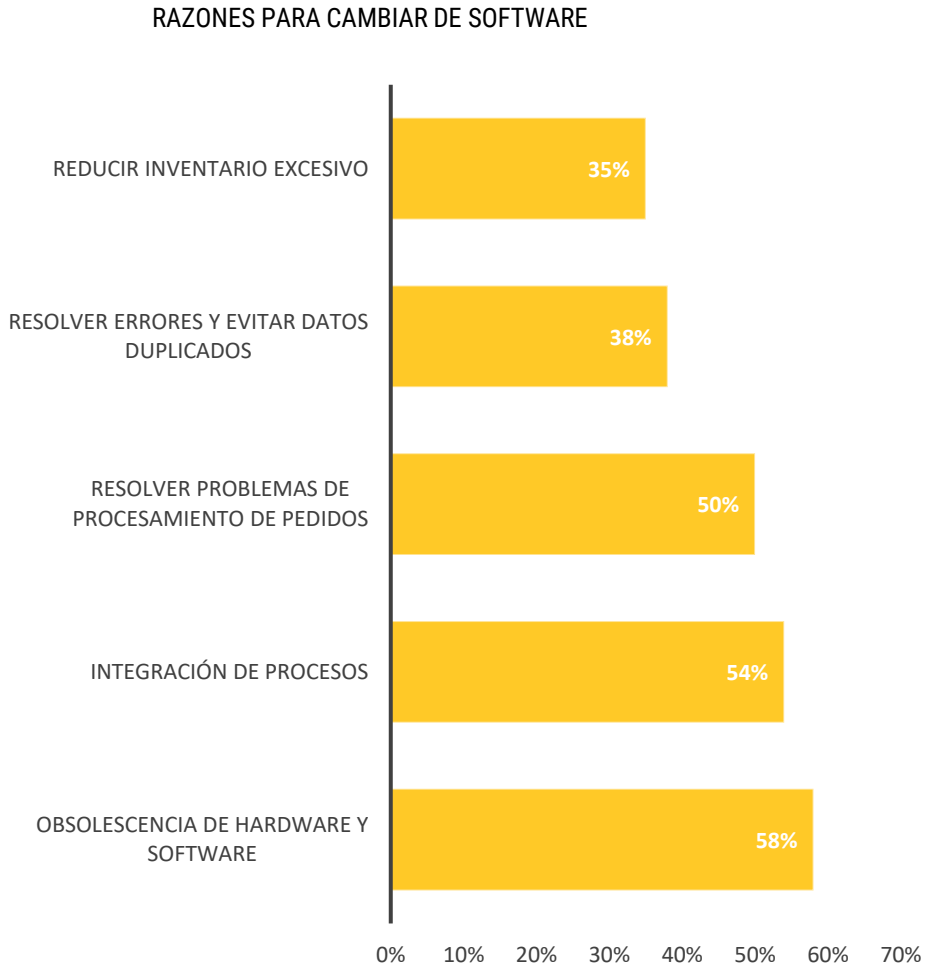
Fuentes:

1: Estudio SOFTdoit

2: Abeerdeen Benchmark Study

En la actualidad **el software más demandado entre la Pyme española es el ERP** (49%), seguido del CRM (14%) y los software de recursos humanos (12%). Entre los que ya tienen ERP lo más habitual es cambiarlo porque se ha quedado desfasado (58%) y para optimizar los procesos de la empresa (integración de procesos 54 % y problemas con pedidos 50%). No son pocas las empresas que tienen problemas con datos duplicados (38%).

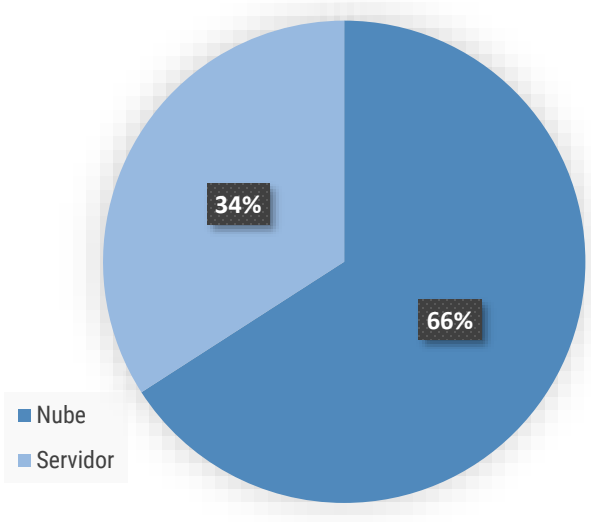




Fuentes:

1: Estudio de SOFTDoit

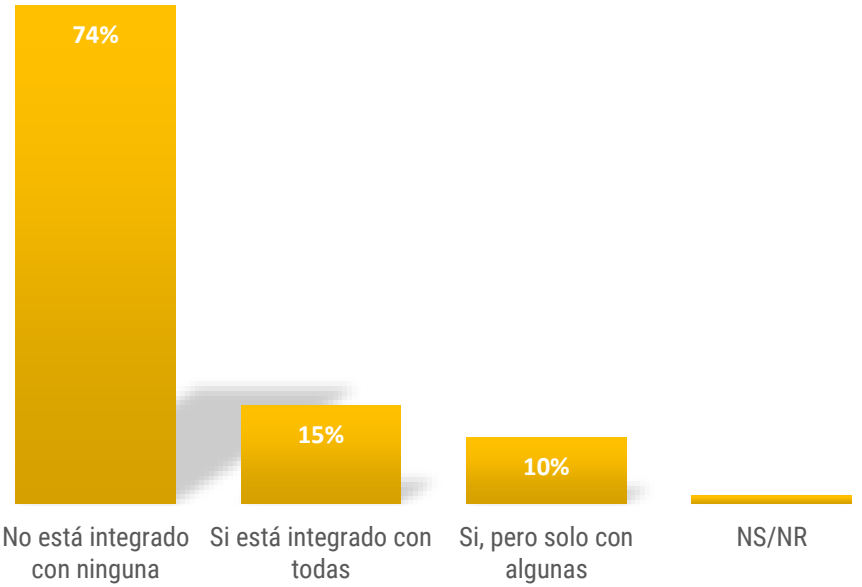
2: Estudio de Tic Portal



Fuentes:

1: Estudio de SOFTDoit

Respecto a la instalación del **ERP el 65%** ya lo tiene en la **nube**, una tendencia que muestra que los servidores desaparecerán de la Pyme. Es sorprendente que el **74% de los ERP no estén integrados** con el resto de aplicaciones de la empresa. Y es que solo los mejores ERP son capaces de conectarse sin problemas con otros verticales



¿ESTÁ SU ERP INTEGRADO CON EL RESTO DE APLICACIONES DE LA EMPRESA?

3 TIPOS DE ERP

LA PREGUNTA DEL MILLÓN

Si has estado o estás buscando un ERP, te habrás hecho la que muchos consideran la pregunta del millón: **¿software estándar o personalizado?** Y la del medio millón: **¿vertical o genérico?** Incluso, seguramente habrás dudado entre otras cuestiones más “básicas”: **¿en cloud o con Licencia?, ¿de código abierto o cerrado?**

ESTÁNDAR VS A MEDIDA

A priori puede parecer que la gran diferencia puede estar en **el precio**, ya que un programa estándar repercute el gasto de desarrollo entre muchos más clientes.

Pero hay otras muchas diferencias, como que el estándar no necesita una batería de pruebas específicas para ti, sino que ha sido testado previamente. Con la tranquilidad de que además, ya es utilizado por muchos usuarios. Eso **disminuye los errores y el tiempo de implantación drásticamente.**

Además no hay que despreciar los **costes a largo plazo del desarrollo a medida**. Un desarrollo a medida no tiene un proceso de investigación constante para adaptarse a las cambiantes tecnologías y normas legislativas.

Un software a medida está bien siempre y cuando, la naturaleza propia de la organización, su funcionamiento o su actividad, realmente lo justifiquen. Si no, vale la pena optar por un estándar, máxime cuando los ERP avanzados permiten una gran parametrización y tienen gran cantidad de módulos que se adaptan a la mayoría de las necesidades de cada empresa.

NUBE VS SERVIDOR (ON-PREMISE)

Actualmente el 66% de las empresas alojan el ERP en la nube. Teniendo en cuenta la estructura actual de costes de este tipo de tecnología, el cloud es seguramente lo que tiene más sentido para la Pyme.

En el entorno de la pequeña y mediana empresa, **resulta complicado el alojamiento del sistema en sus propios servidores.** Garantizar unos niveles de conectividad, flexibilidad y, sobre todo, seguridad, similares a los que proporcionan los Data Centers especializados, es sencillamente, imposible.

SAAS VS LICENCIA

En este aspecto hay un empate entre las dos opciones. La licencia Saas te permite acceder a la tecnología sin tener que hacer un desembolso importante en un primer momento.

Mientras que la compra de Licencia del software te puede salir más barata en el largo plazo. Aunque siempre es necesario incluir unas cuotas de mantenimiento para tener nuestro software adaptado a la legislación y a la evolución de la tecnología.

Y recuerda que puedes comprar tu licencia pero alojada en la nube, con los beneficios de la nube de la licencia.

VERTICAL VS GENERALISTA

Un software ERP estándar debería cubrir el 90% de los procesos de una pyme y para ese 10% restante que suele ser muy específico, puede ser conveniente utilizar verticales especializados.

En este caso no hay porqué escoger. La mejor opción es utilizar un ERP potente en las áreas de gestión y contabilidad con capacidad de integración con verticales específicos.

CÓDIGO ABIERTO VS CERRADO

Los ERP de código abierto son gratis. Esto podría hacer que la decisión fuese muy sencilla. Sin embargo nadie da duros a cuatro pesetas. Los ERP de código abierto tienen un coste que viene dado por la necesidad de contratar consultores que deben realizar un intenso trabajo de configuración para que lo adapten a tu empresa.

El software ERP propietario o cerrado tiene un precio a priori superior, pero con un coste totalmente controlado y sin sorpresas. Incluso es habitual que la factura final del software cerrado sea muy inferior al abierto.

4

CÓMO ESCOGER UN ERP

5 FASES PARA ESCOGER ERP

DATISA | Diferencia con valor añadido

El ERP es una **herramienta para toda la empresa** así que deberás implicar a diferentes áreas, alinear intereses y tener en cuenta quién debe participar en la decisión.

Una vez hecho, ya podéis hacer un listado de **objetivos y necesidades.**

Entre los diferentes software ERP hay una gran variabilidad de funcionalidad.

Hay, **al menos, 10 características que debes pedirle a tu ERP**, desde la modularidad y escalabilidad, la capacidad de integración hasta la seguridad.

Hoy en día, debes tener muy en cuenta la tecnología a la hora de escoger un ERP. **Puedes ponértelo muy fácil o iniciar una verdadera carrera de obstáculos.**

Deberás elegir entre Cloud, o mantener tus propios servidores, tipo de bases de datos, etc.

Obviamente una de las variables fundamentales del **retorno de la inversión** es el precio.

No caigas en el error equiparar precio y coste, ya que **puede haber muchos gastos indirectos asociados**, algunos a la vista y otros ocultos.

La media de duración de los clientes con un sofware ERP en el mercado está en torno a los 6 años (en los clientes de Datisa es superior a 10 años). Razón de peso para escoger bien.

Escogerás el software por la funcionalidad, pero lo mantendrás por el servicio.

ANÁLISIS DE NECESIDADES

¿Cómo implementar un ERP que realmente sea satisfactorio para toda la empresa? Estos son los primeros pasos que debes dar:

1. Define las áreas implicadas
2. Define quién tomará la decisión
3. Define tus objetivos (qué quieres optimizar, qué quieres cambiar, qué quieres eliminar)
4. Define las funcionalidades separando las indispensables de las deseadas.

10 CARACTERÍSTICAS QUE DEBES PEDIRLE A TU ERP

AMPLIA **COBERTURA** FUNCIONAL

SEGURO ROBUSTO **CONFIABLE**

FLEXIBILIDAD PARA **PERSONALIZAR**

FÁCILIDAD Y **RAPIDEZ** DE USO

COSTES **CLAROS**, SIN SORPRESAS

CAPACIDAD DE **INTEGRACIÓN**

FÁCIL DE **IMPLEMENTAR**

HERRAMIENTAS DE **ANÁLISIS**

OPTIMIZACIÓN DE PROCESOS

MODULAR **Y ESCALABLE**

TECNOLOGÍA Y PRECIO VAN DE LA MANO

El dinero es una variable fundamental a la hora de escoger ERP. Sin embargo no debes olvidar que además del precio del software, vas a tener gran cantidad de costes asociados.

Por ejemplo en el caso de optar por un software de código abierto, en principio el ERP es gratis, pero en realidad tendrás un coste de implantación y mantenimiento muy alto en tiempo y/o dinero.

Suponiendo que te decantes por una casa de software de reconocido prestigio necesitarás un mantenimiento adecuado. La gran decisión a nivel económico va a estar entre licencias Saas, (software as a service) y la Licencia habitual.

En el primer caso pagarás una cuota mucho más baja de manera mensual o anual. Con la licencia de compra harás un desembolso muy importante al inicio que irás amortizando con el tiempo.

Si sigues los movimientos del mercado optarás por el Saas, pero si en tu empresa hay mucho líquido, la Licencia habitual, puede ser una buena inversión desde el punto de vista financiero.

ATENCIÓN A LOS COSTES OCULTOS

Es muy fácil conocer el precio de un ERP. Es tan sencillo como llamar a diferentes casas de software que te pasarán presupuestos.

Ahora bien, es muy importante calcular y valorar los costes ocultos que pueden sobrevenir a la hora de optar por un ERP u otro.

Uno de los que no se suele tener en cuenta es el **coste de oportunidad**. Y es el dinero que estás dejando de ganar por no tener un sofware ERP con las suficientes prestaciones.

Especialmente si con el software no puedes analizar bien tus datos para tomar mejores decisiones, o si no automatiza lo suficiente tus procesos.

COSTE DE IMPLANTACIÓN

Este coste es el primero que aparece. Necesitas trabajar con una casa de software que te pueda garantizar una transición rápida al nuevo software y una formación adecuada.

La parametrización inicial es indispensable para aprovechar al máximo las posibilidades de optimización que te brinda un ERP.

COSTE DE LAS INCIDENCIAS

Los ordenadores, los protocolos de internet, los sistemas operativos se van actualizando. Esto supone cambios que sin un desarrollo constante por parte de la casa de software te puede traer muchos problemas.

Desde fallos que impidan trabajar al personal, a incidencias con los cambios de hacienda, pérdidas de datos.

COSTE DE LA INFRAESTRUCTURA

Mantener la infraestructura informática para el ERP no es fácil ni barato dentro de una empresa.

Si bien, gracias a las soluciones cloud se aplican economías de escala que permiten una máxima seguridad de los datos, con unas altas prestaciones y unos precios razonables.

5

CÓMO ESCOGER TU PROVEEDOR IDEAL

ESCOGER A **UN PROVEEDOR DE CONFIANZA** ES LA **CLAVE DEL ÉXITO**

Las prestaciones del software que escojas son fundamentales. Pero sin duda, **lo más importante** para implantar un ERP y que aporte beneficios a la empresa, **es tener a tu lado un proveedor que no te falle.**

Hay 5 puntos críticos en los que notarás la diferencia entre tener un partner o un simple vendedor de software:

CAMBIOS **LEGISLATIVOS**

Los cambios legislativos pueden llegar a ser muy repentinos. Es necesario un desarrollo ágil que responda siempre.

CAMBIOS **TECNOLÓGICOS**

No solo cambia la ley. Ahora más que nunca la tecnología deja obsoleto rápidamente lo que era inmutable hace poco tiempo.

RESOLUCIÓN DE **PROBLEMAS**

Tarde o temprano tendrás un problema, ya sea por una incidencia del software o por algo que has hecho mal. Ahí es cuando necesitas un soporte a la altura.

FORMACIÓN DE CALIDAD

La formación debe ser a medida de tus necesidades. A mejor formación mayor partido le sacarás al ERP.

IMPLANTACIÓN INICIAL

La implantación inicial es clave para optimizar tus procesos y prevenir problemas futuros.

8 PREGUNTAS PARA SABER SI TU PROVEEDOR ESTARÁ A TU LADO CUANDO LO NECESITES

Prácticamente todas las casas de software prometen que su ERP es el que tiene más funcionalidades y por supuesto que tienen un servicio de atención al cliente impecable.

¿Cómo saber si es cierto que en el momento de la verdad estarán a tu lado?

Con las siguientes preguntas podrás *separar el trigo de la paja*:

1. ¿**Cuántos años** lleva la solución en el mercado? ¿Y la casa de software? ¿Se **actualiza anualmente**?
2. ¿Entienden **tu negocio**? ¿Entienden **tu problemática**? ¿Tienen clientes similares?
3. ¿Qué **tamaño relativo representas** para el proveedor?
4. ¿Qué accesibilidad tienes a la asistencia técnica? ¿Hay **atención telefónica**? ¿La atención al usuario es en tu idioma? ¿El servicio técnico se estructura por niveles?
5. ¿Quién está **detrás del servicio de atención al cliente**? ¿Tratas directamente con el fabricante? ¿Con un consultor? ¿Con un distribuidor?
6. ¿Cuánto tiempo tardarás en **implantar el software**? ¿Hay servicio de migración de datos?
7. ¿Hay **formación básica** incluida en el mantenimiento?
8. ¿Hay **formación avanzada**? ¿Y personalizada?

¿**Cuántos años** lleva la solución en el mercado? ¿Y la casa de software? ¿Se **actualiza anualmente**?

Nadie puede asegurar qué pasará en el futuro, pero contar con una compañía y una solución que lleve tiempo en el mercado, te da mucha seguridad.

Puedes estar seguro que tu software está en manos de una empresa estable que no va a desaparecer a las primeras de cambio y dejarte sin el soporte que necesitas.

Por otro lado está el peligro de la obsolescencia tecnológica. Asegúrate que tienen actualizaciones periódicas y versiones al menos anuales.

¿Entienden **tu negocio**? ¿Entienden **tu problemática**? ¿Tienen clientes similares?

Es más fácil que un proveedor pueda darte una solución adecuada y personalizada si verdaderamente entiende tu negocio.

Hay dos aspectos a tener en cuenta en este sentido, lo primero que haya una vocación de escucha al cliente en la empresa. Lo descubrirás rápidamente en cuanto te visite un comercial. Sabrás si te está escuchando o si te está hablando de su película.

Lo segundo, será saber, si tienen clientes similares y ya se han enfrentado a problemáticas como la tuya.

¿Qué **tamaño relativo representas** para el proveedor?

¿Eres un cliente entre miles o eres el único cliente del proveedor? En los dos extremos estarás en mala posición.

Cuando trabajas con grandes empresas internacionales es difícil hacer oír tu voz cuando hay un problema y la solución suele ser *café para todos*.

En cambio, cuando tu proveedor tiene muy pocos clientes, tienes el riesgo de la desaparición de la empresa en cuanto haya altibajos en la economía o en el sector.

La virtud está en el medio.

¿Qué **accesibilidad** tienes a la asistencia técnica? ¿Hay **atención telefónica**?

No es lo mismo que tengas un teléfono de atención directa a que solo te contesten por mail.

Aunque tener un teléfono de atención, tampoco garantiza nada. Algunas empresas tienen un sistema por niveles.

En un primer momento te atienden operadores de menor cualificación que te van pasando a niveles más especializados en función del problema. Esto es una pérdida de tiempo.

¿Quién está **detrás del servicio de atención al cliente**?

El servicio de atención al cliente lo puede proporcionar un consultor, un distribuidor o el fabricante directamente.

Lógicamente la situación ideal es en la que el fabricante te presta la atención, ya que el conocimiento del producto será mucho mayor.

También en el caso de fallos críticos o problemas urgentes, tendrás más rápida solución.

¿Cuánto tiempo tardarás en **implantar el software**?

Lo más importante a la hora de la implantación es que contrates una solución estable ya probada por muchos clientes, te ahorrará problemas. También es importante que estén acostumbrados a las migraciones de datos.

El tiempo que debes controlar es el de transición del software preexistente al nuevo software ya que si no lo hace alguien con experiencia podrías pasar tiempo sin poder trabajar. O lo que es peor, perder los datos que generes durante el cambio.

¿Hay **formación básica** incluida en el mantenimiento?

Por muy intuitivo que sea el software que vayas a implementar siempre necesitarás una formación inicial.

Es fundamental para poder poner en marcha todos los automatismos y procesos que después te harán ahorrar mucho tiempo.

Además la formación periódica te ayudará a adoptar las mejoras que se vayan implementando en cada versión.

¿Hay **formación avanzada**? ¿Y personalizada?

Hay veces que la formación básica no es suficiente si quieres sacarle todo el partido al software.

La formación avanzada te ayudará a sacarle todo el jugo a tu erp. Ahora bien cuando hablamos de formación avanzada lo que mejor te vendrá es un curso personalizado.

Los erp tienen una funcionalidad muy amplia y de nada sirve un master en cuestiones que no están relacionadas con tu negocio.

6

LA CLAVE PARA IMPLANTAR TU ERP CON ÉXITO

5 PASOS PARA IMPLANTAR ERP

DATISA | Diferencia con valor añadido

La implementación requiere un análisis previo, en el que se deberá determinar qué recursos técnicos y humanos serán necesarios para abordar el proyecto.

Debemos definir en un cronograma quién y cuándo hace qué.

Hay soluciones en Saas que se instalan en un día y otras que requieren más tiempo.

También será necesario hacer una prueba de migración de datos.

La configuración del sistema requiere más tiempo. Es una parte muy importante del proceso.

Podemos tener el mejor ERP del mercado pero si los usuarios no saben cómo usarlo no valdrá para nada.

También es muy importante una adecuada comunicación con todas las personas implicadas para conseguir la adopción en la empresa de la manera más natural posible.

Ha llegado el momento de realizar el cambio de sistema.

La puesta en marcha del ERP es un punto clave que debe estar perfectamente coordinado para no perder datos en el camino.

Es necesario adaptar el ERP a los procesos de la empresa y a veces, aprovechar para cambiar algunos procesos de la empresa para optimizarlos.

Es necesario, supervisar y controlar periódicamente la implantación del ERP para mejorar la automatización continua.

NO OLVIDES EL FACTOR HUMANO

Aunque escojas el mejor proveedor de ERP del mundo, hay un aspecto que debes tener en cuenta en el proceso y es que el ERP será implantado, adoptado y usado por personas, así que no debemos despreciar la importancia del factor humano en la ecuación.

Convencer de que el ERP una prioridad: todos los empleados de la compañía deben entender la importancia del ERP. Es posible que su implantación les de una mayor carga de trabajo en el corto plazo o que les requiera un esfuerzo extra. Pero no hay que olvidar que en el medio plazo las automatizaciones harán que el trabajo de todo el mundo sea más fácil y eficiente.

Formar y documentar: la formación es primordial para aprovechar al máximo toda la funcionalidad del ERP. Aunque tan importante como formar es documentar para no depender de personas concretas y poder transmitir el conocimiento en caso que sea necesario.

Mejora continua: tras el esfuerzo inicial de la implantación puede venir una relajación. Es importante mantener al personal formado de manera continua. La tecnología avanza a velocidad de vértigo y las casas de software van sacando nueva funcionalidad que no debemos desaprovechar.

EL PROVEEDOR ES **TU GUÍA**

La implantación es una de esas fases en las que vas a notar de verdad la mano del proveedor. Siempre es importante contar con una empresa solvente, profesional y con mucha experiencia, especialmente si hay traspaso de datos desde otra aplicación.

Por eso en la fase de selección de proveedor debes dejar bien claro como se va a organizar la implantación, que problemas típicos se suelen dar y cómo solventarlos.

7

CÓMO PUEDE UN ERP

MEJORAR TU

NEGOCIO

Aporta inteligencia al negocio.

El hecho de que el ERP actualice los datos regularmente hace que se puedan tomar decisiones -basadas en datos y no en intuiciones- y proporcionar respuestas a clientes, empleados, proveedores, etc. en tiempo real. Con ello, se mejora la calidad del servicio, la imagen que proyecta la compañía y, en términos generales, la competitividad del negocio.

Automatiza procesos

Libera a los empleados de tareas administrativas y de escaso valor para que puedan dedicarse a otras funciones más estratégicas para el negocio.

Por otro lado, automatizar la entrada y la validación de los datos, con todos los procesos intermedios que eso conlleva, mejora sustancialmente la calidad de la información ya que se minimiza la posibilidad de cometer errores.

Optimiza la gestión

Un ERP permite monitorizar las tareas y hacer un seguimiento efectivo de todos los procesos para resolver problemas que puedan plantearse en el transcurso de la actividad antes de que sucedan.

Para optimizar cualquier proceso es necesario medir. Todo ello exige la presencia de mecanismos de control que nos avisen si se están cumpliendo los plantes: ¿qué objetivos tenemos? ¿qué estamos consiguiendo? Esas son las preguntas clave.

Ayuda a buscar financiación

Por extraño que parezca un ERP te puede ayudar a conseguir financiación. Debes tener en cuenta que tu capacidad de obtener fondos viene dada por tu solvencia. La solvencia se mide de manera estándar a través de unos ratios que puedes calcular y monitorizar con el ERP.

Una de las ventajas del ERP es que te ayudará a llevar unas cuentas claras, transparentes y saneadas incrementando tus posibilidades de conseguir financiación ya sea a través de socios o bancos.

Prevenir mejor que curar

Un ERP no te permite ver el futuro, pero si proyectarlo. Hay multitud de indicadores que te avisan de la marcha del negocio y que te interesará monitorizar.

Por ejemplo podrás trabajar con los flujos de caja y liquidez o con los presupuestos para no tener que aplicar soluciones improvisadas, sino poder anticiparte y dar soluciones sólidas a tu empresa.

Alinea a toda la empresa

Para poder entenderse lo primero es tener un lenguaje común. Aterrizando este concepto al mundo empresarial, podríamos decir que es necesario que los departamentos trabajen con datos comunes y maneras uniformes de explotarlos.

Gracias a un sistema ERP puedes trabajar en armonía desde todas las áreas de la empresa asegurándote que el lenguaje es común.

Oficina sin papeles

Gracias al ERP es el momento de eliminar las impresoras de nuestra vida. Tendremos un ahorro en espacio, en dinero, incluso en la limpieza de nuestras mesas. Al tiempo que reducimos posibilidades de error y mejoramos la seguridad de los datos.

Además, la sociedad cada vez está más concienciada con este aspecto y las empresas que contribuyen a mejorar el medio ambiente ganan puntos ante los consumidores.

La realidad del teletrabajo

No se entendería el teletrabajo sin la transformación digital. O mejor dicho, abordar el proceso del teletrabajo de manera aislada, sin aprovechar la oportunidad para mejorar todos los procesos de la empresa gracias a la tecnología sería un error.

El teletrabajo es un cambio mucho más profundo de lo que puede parecer a simple vista y aun teniendo en la mente todos los riesgos y desventajas, es una apuesta de futuro para muchos sectores.

8

DATISA
TU PARTNER
ERP

DESCUBRE LA SERIE 64

APUESTA POR EL ENTORNO CLOUD

La transformación digital es imparable. Hoy en día necesitamos evolucionar nuestro negocio para que sea **más eficiente, inmediato, transparente y sencillo**. Pero también debe gozar de **movilidad y seguridad**.

La serie 64 nace del entorno cloud y proporciona todas las ventajas de la nube al consolidado y potente ERP de Datisa.

SIMPLEMENTE DIFERENTES

TU **RENTABILIDAD** ES LO **PRIMERO**

Datisa está **diseñado** para que ahorres **tiempo, dinero y recursos.**

Nuestro ERP te ayudará a tomar **mejores decisiones.**

La contabilidad **más allá** de lo **obligatorio**.

No te creas lo que decimos, sino lo que hacemos. Conoce **nuestros casos de éxito.**

VELOCIDAD, FACILIDAD Y **SEGURIDAD**

Datisa es **fácil e intuitivo**. Cuando conoces un programa sabes usar toda la serie.

Puedes generar **automatismos** para que el flujo de trabajo sea muy veloz.

Tus datos siempre **seguros**. Acceso **diferenciado por niveles**.

Nuestros clientes nos otorgan una nota de 7,8 sobre 10 en **facilidad de manejo.**

ALTAS **PRESTACIONES** EN **ESTÁNDAR**

Nuestro software es utilizado por miles de usuarios con diferentes necesidades gracias a nuestra **amplia funcionalidad.**

ERP **modular y escalable**. Datisa crece contigo.

Conectividad con software vertical de terceros.

Movilidad y filosofía **multiejercicio**.

DATISA | Diferencia con valor añadido

"Llevamos 40 años probando e innovando, pero sobre todo acertando, si no, habríamos desaparecido"

Pablo Couso. DirCom Datisa

SERVICIO DE **CALIDAD**

Venta consultiva y gestor comercial directo.

Trato cercano y personalizado **como solo puede dar una Pyme.**

Contacto **directo con expertos** en soporte.

Sin subniveles, robots o eternas esperas. Solo **respuestas rápidas y eficaces**.

IMPLANTACIONES, Y MIGRACIONES **SEGURAS**

Rapidez. El tiempo de implantación es sensiblemente menor que el de otras soluciones.

No solo somos fabricantes. Tambien implantamos y soportamos el software. Por ello **desarrollamos las herramientas pensando en su soporte e instalación**.

Datisa **acompaña y forma** al cliente durante las implantaciones.

Seguridad en el traspaso de datos

EXPERIENCIA QUE GENERA **CONFIANZA**

40 años a la cabeza del software ERP español.

+ de **16.000 instalaciones**. + de **7.000 empresas** en mantenimiento.

El **62%** de nuestros clientes nos valoran con un **9 o un 10**.

Desde 1979 mejorando y afianzando el software **frente a los cambios tecnológicos y legales**.

ARQUITECTURA TECNOLÓGICA **PROPIA**

Generación de economías de escala en infraestructura de Hardware y Software

Independencia de plataforma, pudiendo trabajar en múltiples sistemas operativos y bases de datos.

ENTORNOS REMOTOS

Acceso remoto al programa sólo se necesita acceso a internet.

Sobremesa, portátil o entornos remotos.

SISTEMA DE COMUNICACIONES

Tecnología DNS exclusiva que permite prescindir de licencias de terceros del tipo Terminal Server o Citrix, reduciendo costes, y permitiendo la conexión con cualquier puesto con acceso a Internet.

SERVIDOR CENTRAL

Minimiza las labores de mantenimiento y su coste. Soporte de base de datos **SQL, Postgree y Oracle.**

Nuestros consultores comerciales te ofrecerán una **consultoría personalizada y orientada a tus objetivos**.

En esta **consultoría gratuita** descubrirás lo que un ERP avanzado puede hacer por tu negocio.

www.datisa.es
Info@datisa.es

MADRID 917 159 268
BARCELONA 934 398 939
ASTURIAS 985 274 052
CANARIAS 928 234 300
902 328 472

C/Joaquín Turina, 2
Pozuelo de Alarcón 28224 Madrid